

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



第15回 定時株主総会

Sansan株式会社 2022年8月30日

第15期 事業報告







連結損益計算書の概要

	第14期	第15期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
(百万円)			
売上高	16,184	20,420	+26.2%
営業利益	736	631	-14.2%
経常利益	375	968	+158.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	182	857	+369.7%
1株当たり当期純利益 ⁽¹⁾	1.47円	6.87円	+368.8%




(1) 2021年12月1日付で普通株式1株を4株とする株式分割を行っているため、第14期の期首に分割されたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しています。

事業内容

Sansan / Bill One 事業

「Sansan」	「Bill One」	その他
営業DXサービス 	クラウド請求書 受領サービス 	クラウド契約 業務サービス 
名刺作成サービス 		

Eight 事業

BtoCサービス	BtoBサービス
キャリアプロフィール  - 「Eightプレミアム」	キャリアプロフィール  - 「Eight Team」 - 「Eight Marketing Solutions」 - 「Meets」 - 「Climbers」 - 「DX Camp」 - 「Business IT & SaaS EXPO」 - 「Eight Career Design」 全文書き起こしメディア 

セグメント別業績の概要

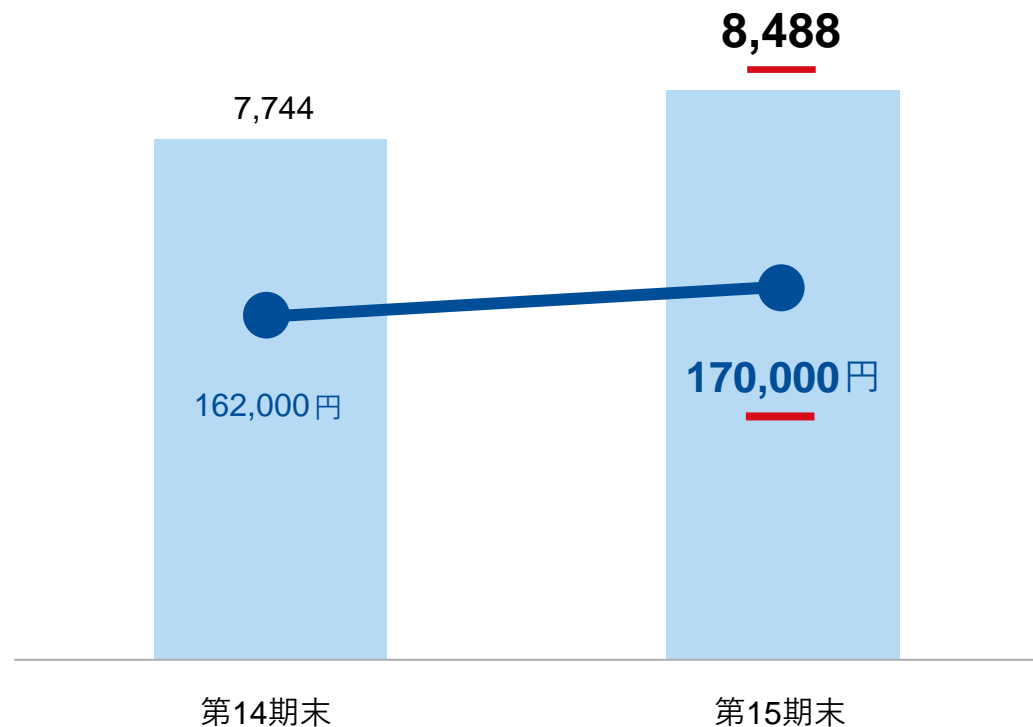
	第14期	第15期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
(百万円)			
売上高	14,605	18,105	+24.0%
セグメント利益 (営業利益)	5,278	5,725	+8.5%

セグメント別業績の概要

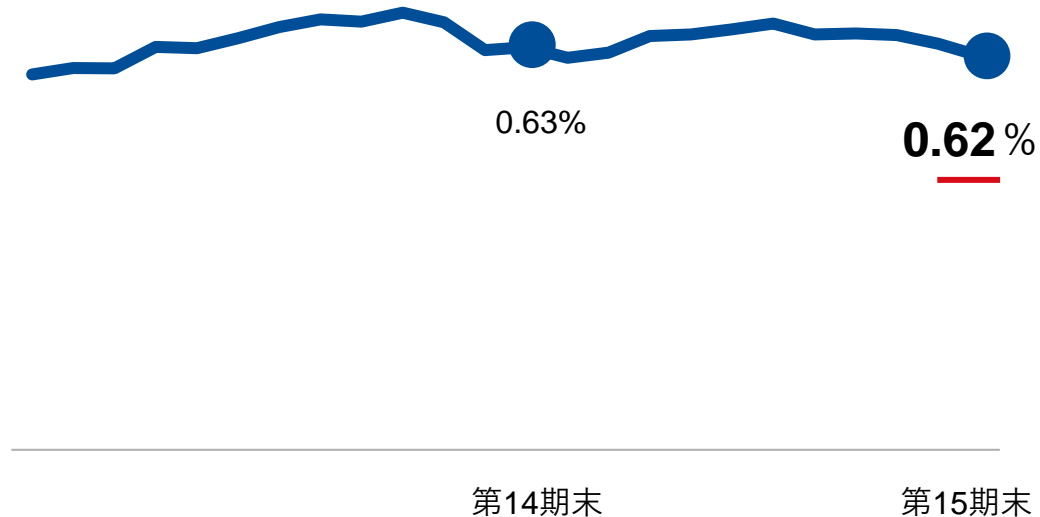
「Sansan」 契約件数・契約当たり月次ストック売上高

(件)

■ 「Sansan」 契約件数
■ 契約当たり月次ストック売上高



「Sansan」 直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾

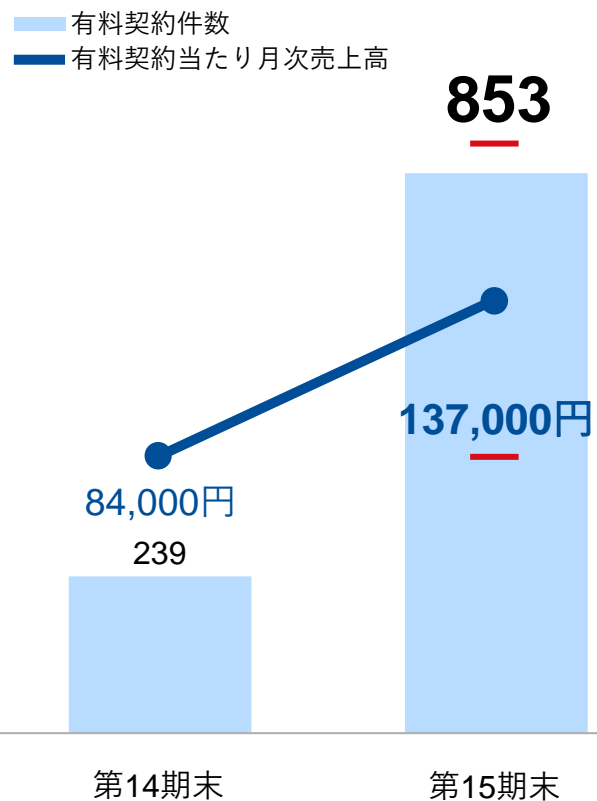


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

セグメント別業績の概要

「Bill One」 有料契約件数・有料契約当たり月次売上高

(件)



「Bill One」 直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾

第15期末

0.49%

「Bill One」 MRR⁽²⁾

(百万円)



(1) 「Bill One」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合
 (2) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)
 (3) Annual Recurring Revenue (年間固定収入)

セグメント別業績の概要

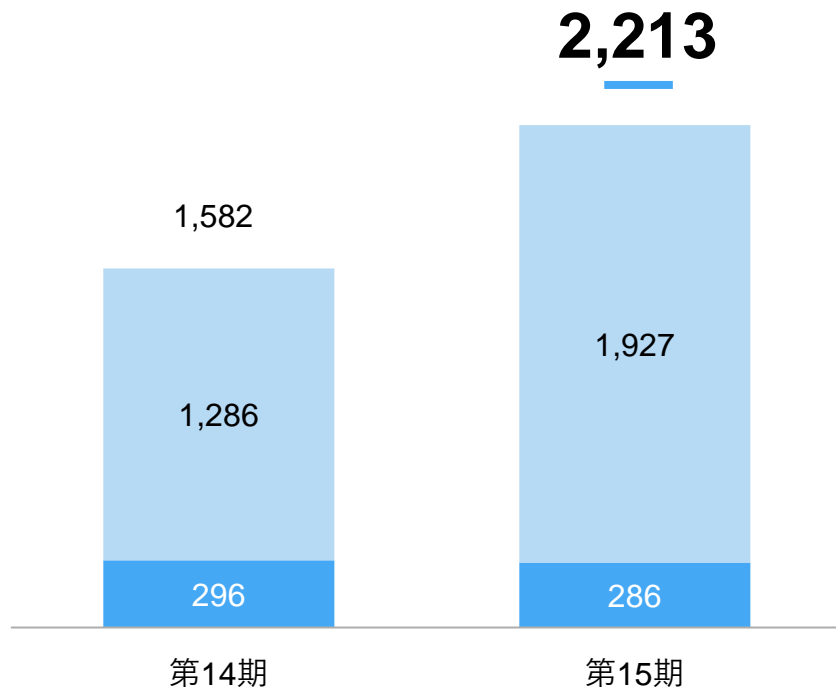
	第14期	第15期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
(百万円)			
売上高	1,582	2,213	+39.9%
セグメント利益 (営業利益)	-754	-386	—

セグメント別業績の概要

売上高

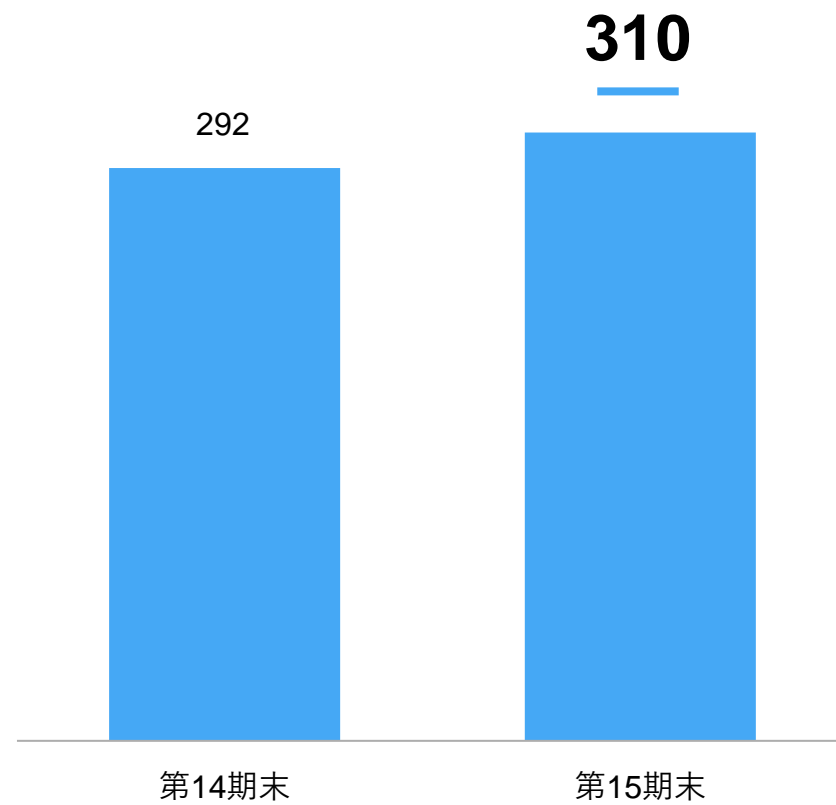
(百万円)

- BtoBサービス売上高
- BtoCサービス売上高



「Eight」ユーザー数⁽¹⁾

(万人)



(1)アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

連結貸借対照表の概要

	第14期	第15期	
	通期実績	通期実績	前連結会計年度末比
(百万円)			
流動資産	13,542	16,856	+3,314
固定資産	10,768	9,435	-1,332
資産合計	24,310	26,292	+1,982
流動負債	10,243	11,507	+1,264
固定負債	1,482	2,691	+1,209
負債合計	11,725	14,199	+2,473
純資産合計	12,584	12,093	-491
負債純資産合計	24,310	26,292	+1,982

対処すべき課題（成長戦略）

ミッション・ビジョン

Mission

出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



働き方を変えるDXサービスの展開

人や企業との出会いをビジネスチャンスにつなげる「働き方を変えるDXサービス」を提供
ビジネスフローにおけるさまざまな分野でサービスを展開

 **Eight**

キャリアプロフィール

 **sansan**
名刺メーカー

名刺作成サービス

sansan

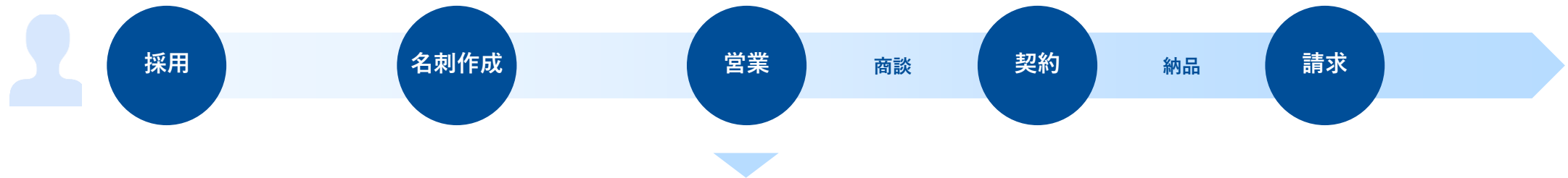
営業DXサービス

Contract One
powered by Sansan

クラウド契約業務サービス

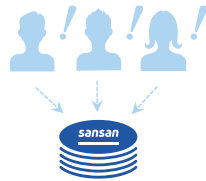
Bill One
powered by Sansan

クラウド請求書受領サービス

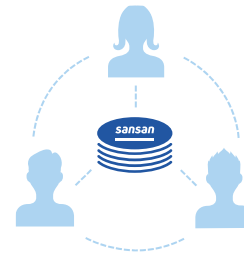


ビジネスデータベースの活用で変わる働き方

必要な情報を
すぐに見つけられる



情報の管理がしやすく
すぐに共有できる



情報を分析・活用しやすく
データに基づいた判断ができる



成長戦略：「Sansan」

Sansan / Bill One事業

営業DXサービス

sansan

クラウド請求書
受領サービス

Bill One
powered by Sansan

クラウド契約
業務サービス

Contract One
powered by Sansan

名刺作成サービス

 **sansan**
名刺メーカー

Eight事業

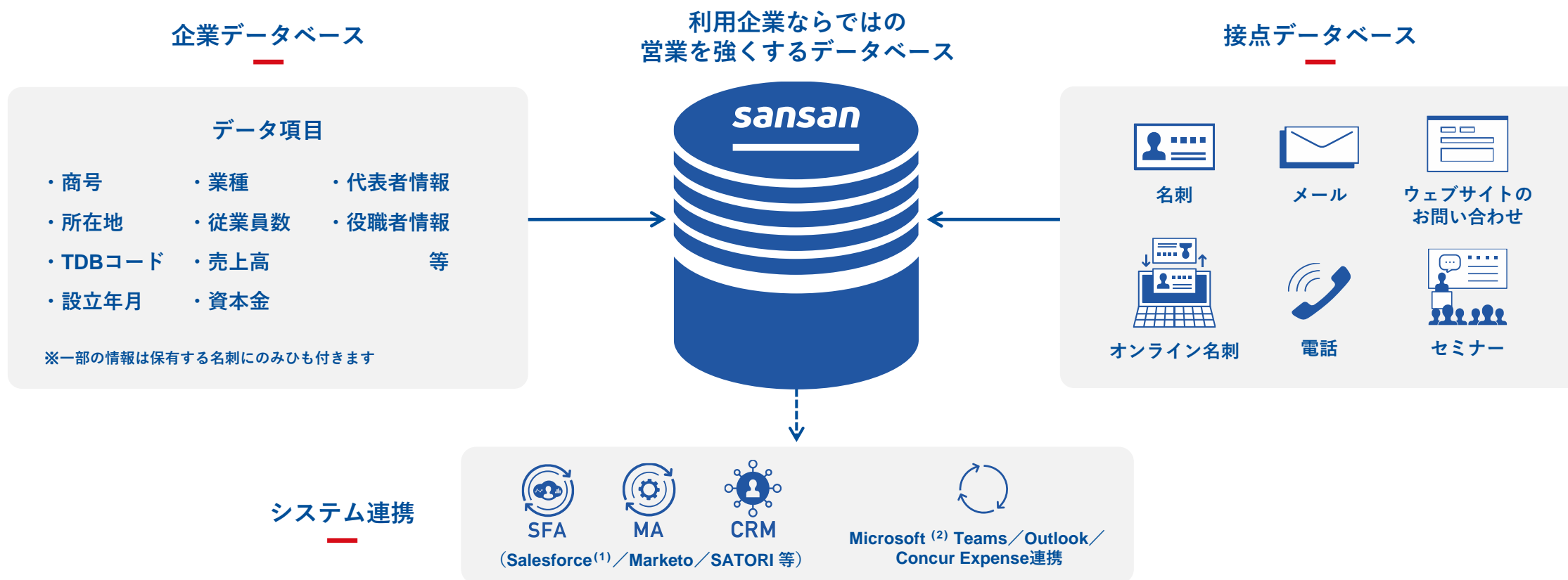
キャリアプロフィール

 **Eight**

「Sansan」：営業を強くするデータベースへのプロダクト刷新

名刺管理サービスから、営業DXサービスへプロダクトを刷新

企業情報と接点データベースを組み合わせ、利用企業ならではのデータベースを構築

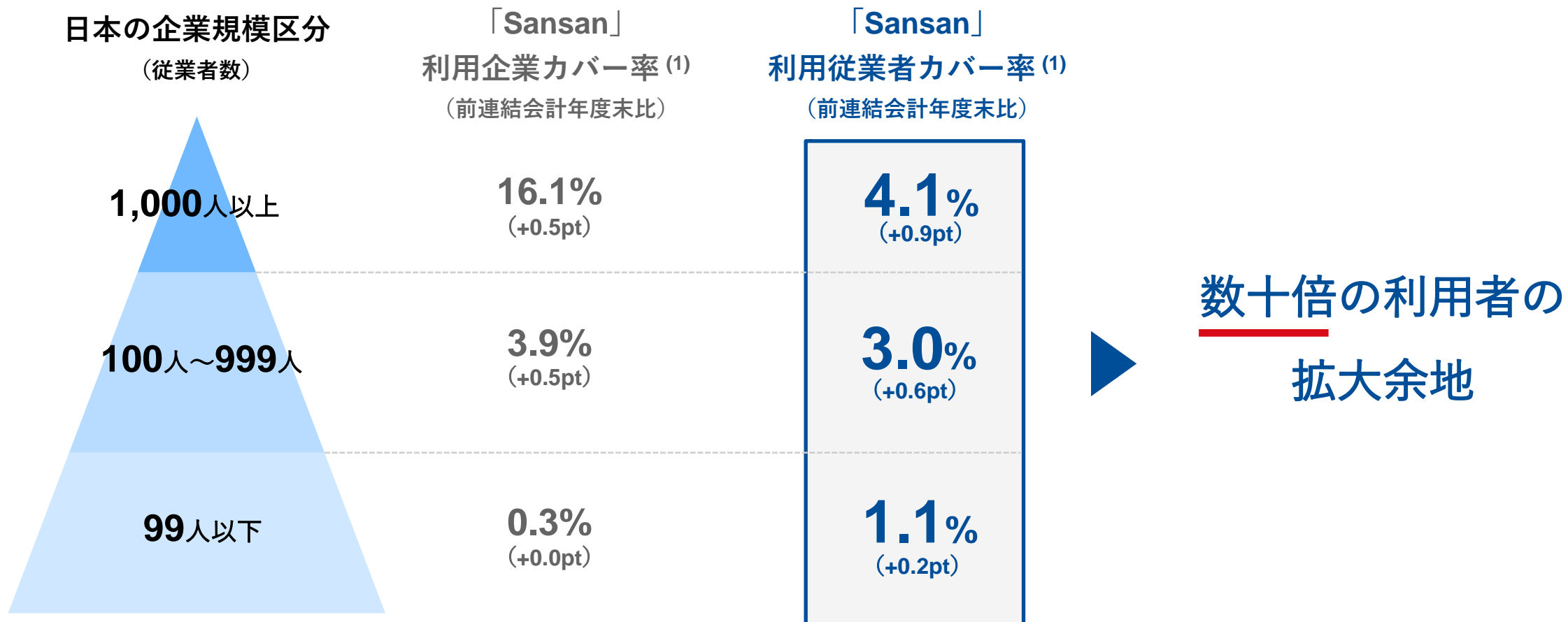


(1) Salesforceは、salesforce.com, Inc.の登録商標です。

(2) Microsoft Teams、Teams、Microsoft Outlookは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

「Sansan」：日本国内における潜在市場規模


多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は第15期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出（算出定義の見直しにより、第14期末の値を修正）

成長戦略：「Bill One」

Sansan / Bill One事業

営業DXサービス 	クラウド請求書 受領サービス 	クラウド契約 業務サービス 	名刺作成サービス 
---	--	---	---

Eight事業

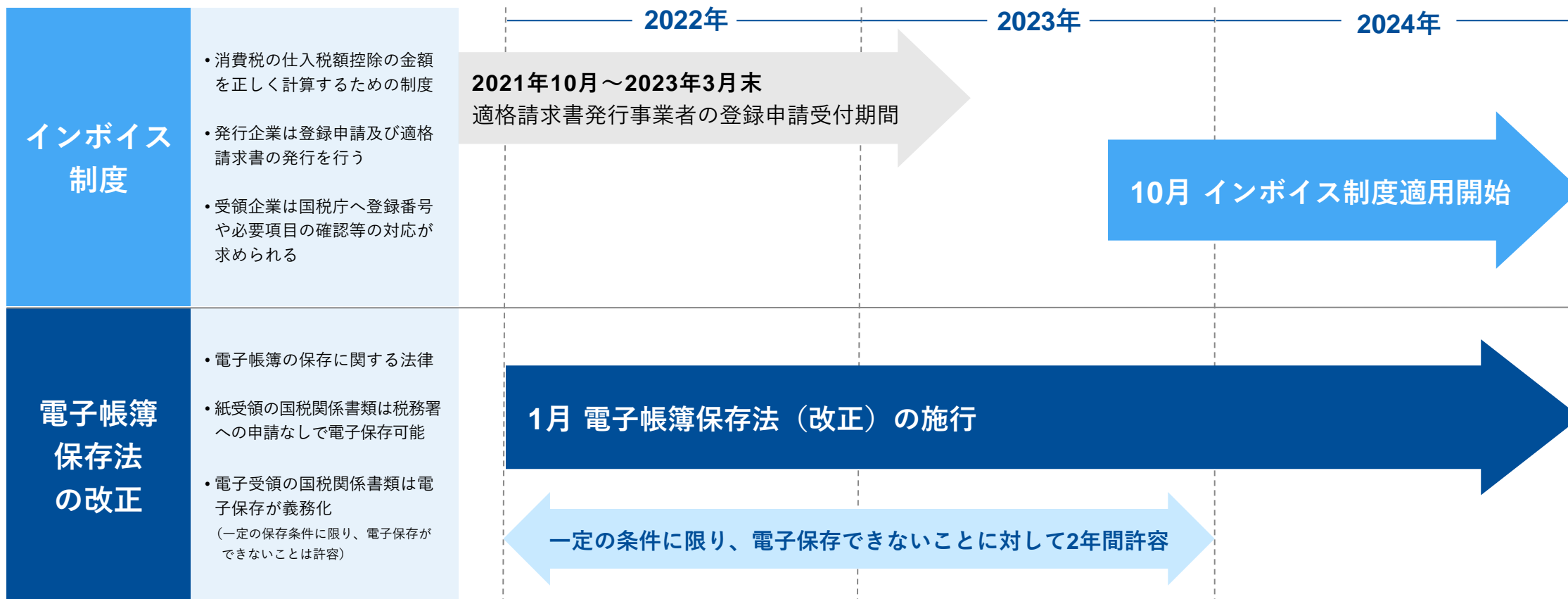
キャリアプロフィール



「Bill One」：請求書分野における外部環境

2023年10月より、インボイス制度が適用開始予定

請求書の受領のみならず、発行についても業務の見直しが求められる



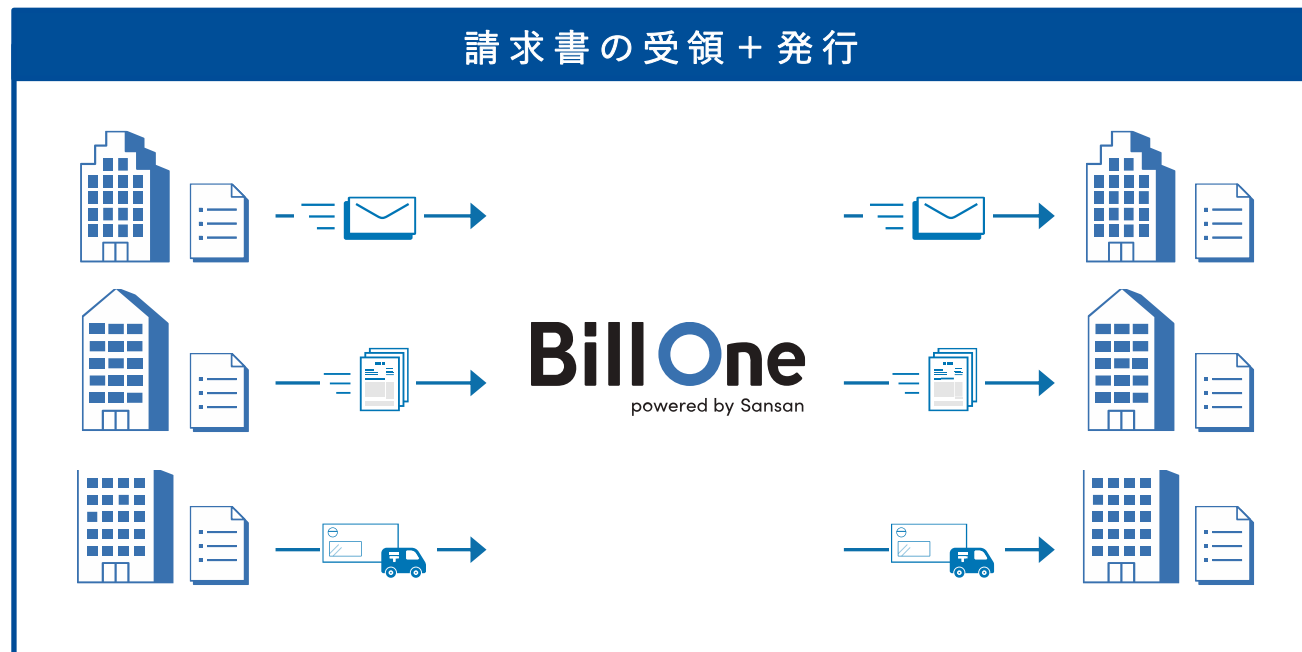
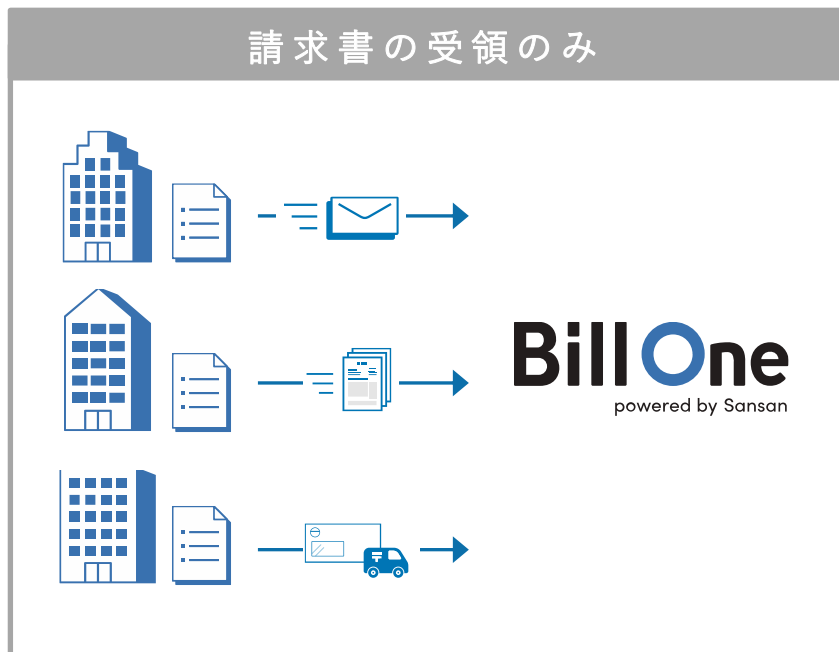
「Bill One」：請求書発行機能の提供

2022年7月に請求書発行機能を提供開始

適格請求書発行への対応を予定しており、受領・発行の両側面から企業のインボイス制度対応を後押し

これまで

2022年7月～



「Bill One」：日本国内における潜在市場規模と「Bill One」ARR

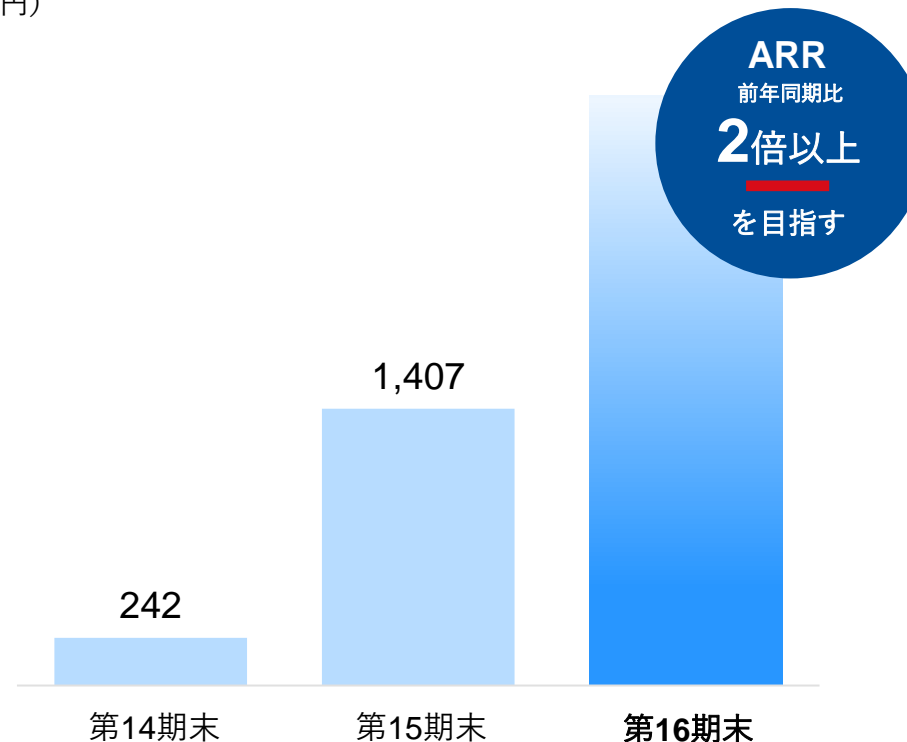
業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な開拓余地が存在
第16期末において、前年同期末比2倍以上のARRを目指す

「Bill One」潜在市場規模 (1)



「Bill One」ARR





(百万円)



(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

成長戦略：「Contract One」「Sansan名刺メーカー」

Sansan / Bill One事業

営業DXサービス 	クラウド請求書 受領サービス 	クラウド契約 業務サービス 	名刺作成サービス 
---	--	---	---

Eight事業

キャリアプロフィール



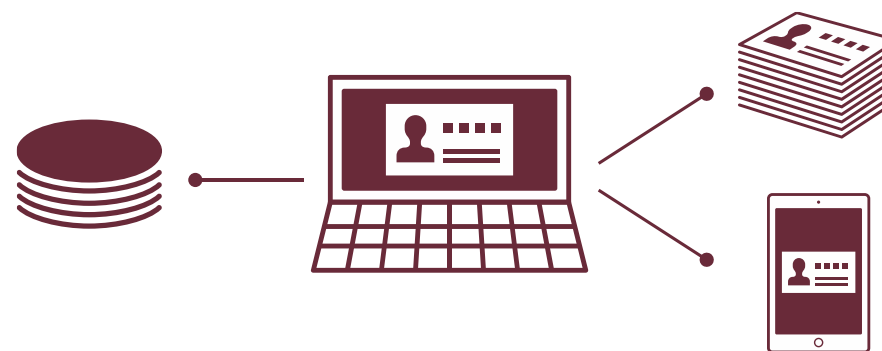
「Contract One」 「Sansan名刺メーカー」：サービス概要

「Contract One」は、契約業務をオンラインで完結し、一元管理を実現する契約業務サービス
「Sansan名刺メーカー」は、管理部門の名刺作成業務を効率化する名刺作成サービス



契約書の正確なデータ化により、紙・電子両方の契約情報をデータで一元管理でき、押印・保管・管理までの一連の契約書関連業務をオンラインで完結。契約業務を可視化し、業務効率化やリスク管理を後押しする機能を提供

sansan 名刺メーカー



「Sansan」や「Google Workspace⁽¹⁾」、「Microsoft Outlook⁽²⁾」「Microsoft Teams⁽²⁾」上で名刺の作成から発注までがワンストップで行えるようになるとともに、名刺作成・発注業務や管理業務をオンライン上で一元管理できる機能を提供

(1) Google Workspaceは Google LLC の商標です。

(2) Microsoft Outlook、Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

成長戦略：「Eight」

Sansan / Bill One事業

営業DXサービス

sansan

クラウド請求書
受領サービス

Bill One
powered by Sansan

クラウド契約
業務サービス

Contract One
powered by Sansan

名刺作成サービス

 **sansan**
名刺メーカー

Eight事業

キャリアプロフィール

 **Eight**

「Eight」：キャリアプロフィールへのプロダクト刷新

名刺アプリから、個人のキャリア形成を後押しするキャリアプロフィールアプリへ刷新
採用関連サービスの強化により、第16期以降、通期での黒字化を目指す

キャリアプロフィール「Eight」



① スキルレポート

② 企業レポート

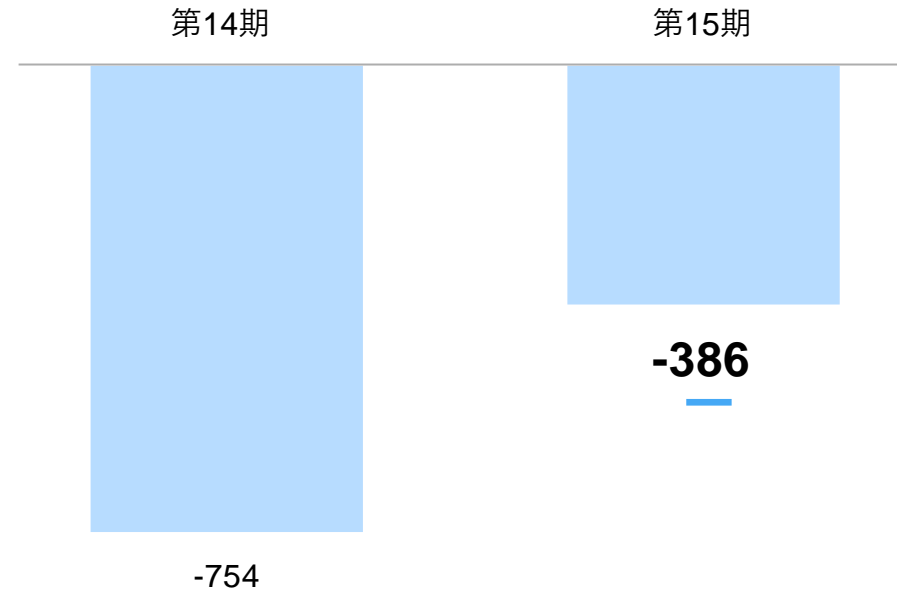
③ 求人情報

④ オンラインイベント

新しく搭載したキャリアタブを通じて、スキルアップに役立つレポートや企業情報のほか、ユーザー属性に合わせた求人情報等、キャリア形成に関連する情報を提供

Eight事業の営業利益

(百万円)



第16期 連結業績の見通し

第16期は連結売上高の堅調な成長と、売上高成長以上の調整後連結営業利益の成長を目指す

	(百万円)	第15期	第16期 ⁽¹⁾	
		通期実績	通期見通し	前年同期比
連結業績	売上高	20,420	25,117 ～25,764	+23.0% ～+26.2%
	Sansan／Bill One事業	18,105	21,998 ～22,632	+21.5% ～+25.0%
	Eight事業	2,213	2,900 ～3,010	+31.0% ～+36.0%
	調整後営業利益 ⁽²⁾	730	917 ～1,288	+25.5% ～+76.3%
	調整後営業利益率	3.6%	3.7% ～5.0%	+0.1pt ～+1.4pt

(1) 営業損益以下の段階損益については、当社の株価水準によって大きく変動する可能性のある株式報酬関連費用や、一部の営業外損益等の合理的な見積もりが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

(2) 営業利益 + 株式報酬関連費用 + 企業結合に伴い生じた費用（のれん償却額及び無形資産の償却費）

中期的な財務目標（第16期～第18期）

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す

重視する経営指標

1 連結売上高

20%台以上の堅調な成長の継続

2 調整後連結営業利益

毎決算期における利益率の向上

Sansan／Bill One事業

第18期での「Sansan」「Bill One」

合計の調整後営業利益100億円以上の計上

（同セグメント内の新規サービス等の「その他」は除く）

Eight事業

通期での安定的な調整後営業利益の計上

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

sansan

